



## **Trainingsmodule für Firmenschulungen**

### Kommunikation

- Wahrnehmung
- Interpretation
- Beziehungsaufbau
- Gesprächsführung
- Kommunikationsmodelle
- Sinneskanäle nutzen
- Konstruktives Feedback

### Rhetorik & Präsentation

- Körpersprache
- Präsentationstechniken
- Sprachmuster
- Spannungsbogen
- Aufbau unterschiedlicher Reden
- Umgang mit Nervosität

### Kundenservice & Verkauf

- Beziehungsaufbau und -erhalt
- Sprache und Auftreten als Erfolgsfaktor
- Wertvorstellungen und Denkmuster verstehen
- Überzeugungen von Kunden erkennen

### Konfliktmanagement

- Konfliktentstehung aus systemischer Sicht
- Konfliktphasen/-verlauf
- Konfliktkulturen in Unternehmen
- Analyse von und Umgang mit Konflikten
- Wertvorstellungen & Erfüllungskriterien
- Mobbing (Einflussfaktoren, Prävention, Intervention)

### Verhandlungen

- Aktive Gesprächsführung
- Fragetechniken
- Interpretation, Sinnstiftung, Reframing
- Win-Win Strategien
- Chunking von Verhandlungszielen
- Sprachmuster für Verhandlungen/Diskussionen

### Management, Personalgespräche und Mitarbeiterführung

- Wertvorstellungen, Einstellungen und Überzeugungen erkennen
- Arbeitsstrategien/Stärken/Potentiale elizitieren
- Mitarbeitergespräche und Zielvereinbarungen
- Lösungsorientierte Fragetechniken
- Coachingmethoden
- Führung durch Metaphern (Storrtelling)
- Zeitmanagement/Timeline
- Führungsstile